LAS 24 FORMAS DE CONSEGUIR PROSPECTOS

Descarga gratuita

Jacinto Ribas Benlloch

Marketing Multinivel – Las Claves para el Éxito en Redes de Mercadeo

Jrbenlloch.com

1. **Eventos de Multinivel:**

Esto son lugares perfectos para obtener nuevos prospectos. Están llenos de gente positiva y que ya conoce nuestro sector. No vayáis a reclutar y presentar el negocio, limitaros a relacionaros y obtener las máximas tarjetas de visita posibles, a las cuales podréis llamar al día siguiente.

2. **Anuncios Clasificados**

Esta es una poderosa herramienta para conseguir más prospectos. Hay dos formas de trabajarla:

Activamente: Buscamos a gente que está promocionando sus negocios en plataformas de anuncios clasificados, y contactamos con ellos.

Pasivamente: Promocionamos nuestros propios negocios con anuncios.

En este enlace tenéis un buen surtido de páginas de anuncios clasificados, segmentado por países: http://www.buscatablon.es

3. **Amigos de Facebook:**

Contacta con todos tus contactos de Facebook y averigua si están abiertos a escuchar una nueva oportunidad. Y por favor, evita el Spam y los links o información no solicitada. Esto solo hará que mermar tu imagen.

4. **Grupos de Facebook:**

Hay una inmensa cantidad de grupos de Facebook en los que encontrar prospectos calificados y de mente abierta para nuestro negocio. Grupos de seguidores de gurús y maestros como Jim Rohn, Robert Kiyosaki, Anthony Robbins, etc.; grupos relacionados con el producto o servicio que ofreces; grupos que tratan temas como la "libertad financiera" o "el desarrollo personal"….. Todos son perfectos para que indaguemos entre sus seguidores y seleccionemos a la gente con la que nos gustaría trabajar. Ya solo es cuestión de entablar una relación con ellos y mostrarles nuestra oportunidad.

5. Tarjetas de visita en tablones de anuncios

Existen sitios en los cuales empresarios y gente ofreciendo cualquier cosa pone sus tarjetas de visita o folletos de contacto en tablones de corcho o similares. Suelen haberlos en Universidades, Ayuntamientos, Insersos, Museos, etc. ¡¡Coge todas las que puedas y llama!!! Recuerda que esta gente se está gastando dinero en promocionar su negocio y es gente emprendedora con la mente abierta. Hay muchas posibilidades de que por lo menos acepten ver lo que tienes que ofrecerles.

6. Mercado caliente

Mucha gente tiene miedo a dirigirse a su mercado caliente, pero creerme, es de VITAL IMPORTANCIA. Si se os enseña a hacerlo correctamente, no tendréis motivo para no querer hacerlo, y el cómo hacerlo es en gran parte lo que trataremos en www.jrbenlloch.com. No les perseguiréis, ni acosareis y jamás tendrán la sensación de que les estáis molestando. Hablaremos de todo esto.

7. Referidos de nuestro mercado caliente

Esto puedes hacerlo de varias formas. Una de ellas sería cuando alguien nos dice que no está interesado en nuestro negocio. JAMÁS dejéis que nadie os diga eso sin decirle después: “Perfecto, parece que esto no es para ti. ¿Sabrías de alguien a quien podría interesarle?”

Otra forma es la del acercamiento indirecto, que es una herramienta que nos da dos posibles salidas.

Ej. (Nos encontramos a un conocido o amigo que es agente inmobiliario): “Hola Juan, ¿Cómo estás? Verás, estoy trabajando con unos agentes inmobiliarios en un proyecto a media jornada y estoy buscando a alguno más. ¿Podrías recomendarme a alguno avispado y que pueda estar interesado en un ingreso extra?”

Como podréis imaginar, esto puede acabar de dos formas: o nos da algún referido…o él mismo te pide que le des más información.

8. Búsqueda en Google

Escribe en Google: "profesionales en "el nombre de tu ciudad""; "agentes inmobiliarios en "el nombre de tu ciudad""; "Asesores financieros en "el nombre de tu ciudad""; "comerciales en "el nombre de tu ciudad""……

Esta gente es perfecta para hablarles acerca del multinivel. Suelen tener una mente más abierta, un círculo social amplio, algunos tienen un alto status social y sobre todo, están acostumbrados a cobrar a comisión.

9. www.meetup.com

Espectacular página web, donde podrás encontrar reuniones y meetings de cualquier tipo de temática, cerca de donde vives. Negocios, Startups, Estilo de vida… Un amplio abanico para que vayas a relacionarte y coger todas las tarjetas de visita y contactos posibles.

10. Twitter

Buscar en Twitter quien está interesado en temas de negocios y desarrollo personal; busca también a gente que este promocionando sus oportunidades. Interactúa y prospecta.

11. Linkedin

Esta red social es muy especializada en el tema profesional. Podemos encontrar a muchísima gente calificada. Y lo mejor de todo es que no es para principiantes, por lo que está menos explotada que Facebook o Twitter.

12. Youtube

Youtube es mi red social favorita. No solo sirve para subir nuestros propios videos y hacer un marketing pasivo. La mejor forma de prospectar en Youtube es buscando a la gente que nos guste, ya que aquí normalmente partimos con ventaja. Se puede aprender mucho de las personas viendo sus videos, y estaremos mejor preparados para interactuar.

13. Eventos de Iglesia, de caridad y de padres

Ve a estos eventos a conectar. A la gente que asiste a los eventos de iglesia y caridad, suele gustarle ayudar a otras personas. Y a la mayoría de las madres y los padres les encantaría pasar más tempo con sus hijos…

14. "Drop Cards" y mini-folletos

Las "Drop Cards" son esos billetes de € falsos de papel, que van doblados y al desdoblarlos tienen algún tipo de publicidad. Lo mini-folletos pueden contener lo mismo. Algo como: "¡Obtenga su ingreso extra!" acompañado de un número de teléfono o página web.

Hay cientos de sitios donde dejar este tipo de publicidad. Mi favorita es en las bibliotecas y librerías, dentro de libros de multinivel, desarrollo personal o educación financiera.

Busca establecimientos con tránsito de gente y deja también algunos en el mostrador.

15. Vallas publicitarias

Llama a los números de teléfono de autónomos que se publicitan en vallas publicitarias o carteles. Esto es gente de mente abierta y que está invirtiendo en su negocio.

16. Carteles

Aunque en la mayoría de empresas multinivel esto está prohibido, consulta las políticas y procedimientos de la tuya y averigua si puedes hacerlo. Pega carteles en paredes y semáforos con frases como: "¡Obtenga su ingreso extra a tiempo parcial, trabajando desde casa!" y deja tu número de teléfono. Llamarán…y ¡mucho!

17. Merchandising en ropa

Puedes llevar mensajes en tu propia ropa y pasearla por la calle. Pero tienes que estar preparado para responder a la posible pregunta con otra pregunta.

Por ejemplo, si estas en un multinivel de metales preciosos, podrías tener escrito en tu camiseta: "Te enseñamos a obtener activos gratuitos para ti y tu familia. ¡Pregúntame como!"

Alguien podría preguntarte: “¿A qué te refieres con activos gratuitos?”

A lo que podrías contestar: “Bueno, ¿Estas amasando actualmente activos para ti, tu familia y vuestra seguridad financiera; o estarías dispuesto a aprender cómo hacerlo?

18. Pegatinas o Imanes para coches

No intentéis vender con este tipo de marketing, no pongáis demasiada información. El único objetivo de esto es conseguir que nos llamen o visiten una página web.

Ej. “¡Haz dinero desde casa; llama ahora!”; “¡Haz dinero usando Facebook; visita esta web!”

Siempre va a ser mejor que dejemos puesto un número de teléfono, ya que es más probable que alguien esté más preparado para llamar que para visitar una web mientras conduce.

19. Restaurantes

Visita restaurantes y usa el gancho de las reuniones y presentaciones. Ve al propietario y dile algo así como: “Estoy buscando sitios donde hacer reuniones, si te unes a nosotros podríamos hacerlas aquí”. Mostrarle que de esta forma obtendrá ingresos por las ventas en su restaurante cuando se hagan las presentaciones, y encima podrá traer a invitados a ellas.

20. Correspondencia y emails

Todos recibimos cantidades ingentes de emails de Spam y correo publicitario en nuestros buzones. La mayoría de cartas publicitarias que recibimos van con un sello de reenvío gratuito. ¡¡Mete en él una tarjeta de visita o un folleto y envíala!! Nunca sabes que puede pasar ni quien abrirá esa carta. Con respecto a los emails, devuelve con tu información o, si llevan un número de teléfono, ¡llama!

21. Peajes

Cuando estés pagando un peaje y te haya llamado la atención la persona que va detrás de ti, dale una tarjeta de visita o una herramienta de presentación como un CD que pueda escuchar en el coche. Puedes dejárselo al cajero, y él se lo dará por ti. ¡Siempre tienes que ir preparado!

22. Tu producto

Lleva siempre tu producto contigo y sácalo a relucir cuando estés con gente. Genera curiosidad y provoca que la gente pida información al respecto.

23. Anuncios en Revistas o Periódicos

Este tipo de publicidad es costosa y está un poco en desuso, ya que hoy en día conseguirás un mayor rendimiento con respecto al coste, publicitándote en internet. Pero sigue siendo una buena forma de publicidad.

Deja un mensaje corto y atractivo con el objetivo de que la gente llame, como los de ejemplos anteriores.

Si todavía no tienes un equipo grande no tendrás problema en atender las llamadas. Pero conforme vas ampliando tu negocio, no querrás estar durante todo el día siendo bombardeado con llamadas telefónicas, pues estarás ocupado en otras cosas. Te recomiendo, tanto para este tipo de anuncios como para los anuncios clasificados; carteles; imanes en coches; etc., que te pongas un contestador automático en una línea de teléfono que pueda filtrar tus llamadas. Que diga algo así:

"Hola, gracias por llamar a la oficina de XXXXXXX. Si llama a este número lo más probable es que sea porque está interesado en obtener un ingreso extra. Actualmente estamos recibiendo gran cantidad de llamadas. Por favor deje su nombre, número, y lo que, en su opinión, le separa de todas las otras personas que llaman a este número y contactaremos con usted dentro de las próximas 48 horas. "

24. Pay Per Click

Este tipo de anuncio de pago por click (PPC) está en auge hoy en día. Podemos ponerlos en Google, Facebook o Yahoo. Y pagaremos por cada visitante que vea nuestro anuncio.

Sin duda la más efectiva es la de Facebook, pues te permite delimitar extremadamente los gustos y datos demográficos de las personas a las que quieres que les aparezca tu anuncio. Consiguiendo unas visitas muy filtradas.